

证券代码：300908

证券简称：仲景食品

文件编号：2025-01

## 仲景食品股份有限公司 投资者关系活动记录表

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动
参与单位名称及人员姓名	华夏基金、华富基金、富国基金、方正证券、海通证券、招商证券、华鑫证券、华福证券等共计 30 家机构参与交流，名单详见附件（排名不分先后）
时间	2025 年 3 月 27 日（星期四）下午
地点	公司会议室（电话会议系统接入）
公司接待人员姓名	副董事长、总经理：朱新成 董事会秘书：王飞 财务总监：王荷丽
投资者关系活动主要内容介绍	
<p><b>一、经营情况介绍</b></p> <p>2024 年，公司坚持以用户为中心，以长期主义建设品牌和优化产品，通过产品品质升级、品牌价值输出、渠道融合发展的协同效应，构建差异化竞争优势，实现稳健发展，主营业务连续十二年保持正增长。2024 年，公司实现营业收入 109,764.67 万元，同比增长 10.40%，归属于上市公司股东的净利润 17,540.31 万元，同比增长 1.81%，归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润 16,672.24 万元，同比增长 1.83%。</p> <p><b>二、互动交流</b></p> <p><b>1、仲景上海葱油线下铺货情况？</b></p> <p>目前线下渠道已基本实现“有仲景香菇酱销售的地方就有仲景上海葱油”，线下销售在增加。</p> <p><b>2、电商销售增速主要由哪些产品带动？货架电商和新兴电商的渠道表现如何？</b></p> <p>2024 年度公司电商渠道实现销售 24,508.09 万元，同比增长 29.86%，其中仲景上海葱油和仲景香菇酱销售占比较高，其他佐餐、轻烹饪产品以及大包装餐饮产品同比均</p>	

有增长。到店到家及淘天、京东等货架电商增速高于抖音等兴趣电商。

### 3、2025 年电商平台的费用投放计划？

我们将秉持“当花不省，当省不花”原则，认真总结经验，加强投入产出比管理。根据不同渠道特点进行费用规划，到店到家及货架电商投入产出效益较好，以抖音为代表的兴趣电商投入产出比相对较低。

### 4、2025 年的新产品推广计划？

我们在产品推广上核心做法是“买 A 赠 B”，如购买仲景香菇酱赠送上海葱油小袋装。重点推广蒜蓉酱、0 脂辣酱、香菇贡菜、白灼汁、红烧汁、蒸鱼鲜等新品，同时研发储备即食滋补产品“仲景元气参”，计划重点通过电商渠道及张仲景大药房系统推广和销售。

### 5、2025 年目标与规划？

面对复杂多变的市场环境，我们对现有产品体系及渠道布局保持信心。认准的事就坚持去做，力争实现收入连续增长，保持稳健经营。

### 6、2025 年成本趋势？

预计 2025 年主要原料中香菇价格微增，花椒价格下降，小香葱当前价格较前期有所回落，全年走势视市场行情而定，大豆油价格趋于平稳。

### 7、2025 年线下渠道的拓展规划？

对于线下渠道，我们要聚焦现有 61 个销售办事处所在区域的市场进行深耕，暂不拓展新区域。现有市场仍有较大销售潜力，需持续深化开发。

### 8、2025 年上海葱油的增长规划？

线下渠道将强化终端体验，在销售现场多做葱油拌面试吃活动，让消费者看得到、尝得到、买得到；线上渠道将优化投放策略，重点关注投入产出比。线上线下协同发展，线下侧重体验转化，线上强化精准营销。

### 9、调味品市场情况及展望？

产品品质是一家企业核心的竞争力，现在消费者不仅重视调味品的安全性，还特别关注配料表是否干净。如果企业没有独特的产品，没有比较强的渠道能力，日子会越来越难。只有做出符合消费者需求的大单品，企业才能活下去、活得好。

公司目前销售占比 60%以上的产品均是公司开创且占领市场的重要单品，我们将持续坚持“风味+健康”双导向，重点研究和开发大单品，保持仲景食品在调味品行业的

优势。公司研发储备新品“仲景元气参”正是瞄准现代消费者轻养生需求，发挥品牌、研发优势，重点培育的药食同源类大健康产品。

#### **10、在人才引进、考核机制等方面如何发展以应对市场考验？**

关于B端业务，要更好地发挥上海研创中心作用。计划引进有经验的研发团队，以合伙创业模式发展。仲景食品提供平台和资源，直接对接客户的具体需求开发产品。

关于C端业务，要做好消费者洞察。我们要广开言路，研究消费需求，确立研发项目，进行阶段性考核，合适了往前推进，不合适立马停止。上市的产品严格把控品质，继续保持每季度创新奖励机制。

#### **11、调味食品的毛利率情况及趋势？**

受小香葱和香菇原料价格上涨影响，第四季度调味食品毛利率有所下降。未来公司新上市产品将根据市场情况合理制定毛利率，优势产品维持较高毛利率水平，其他常规产品我们要像京东一样，又好又便宜，提升更多销量。

#### **12、2025年展望？**

我们目前主营调味品业务，从大方面来讲属于食品行业，相较于新兴科技，食品行业最显著的特征在于发展稳健。稳健经营的核心始终在于产品品质，我们坚持“风味+健康”双导向，品质要能够始终经受住顾客审视和市场考验，我们追求长期主义。

企业未来发展要形成有一定规模的大单品，仲景食品这些年的发展和公司的大单品战略密切相关。在高度同质化的调味品赛道中，我们认识到：唯有坚持品类创新才能构建竞争壁垒，大单品的培育除了要有科学的态度、严谨的过程，还要有人才、灵感以及保持好奇、保持虚心的学习能力。

公司通过上市增强了实力，南阳工厂的建设为后续发展做了储备，同时南阳工厂近6亿元的投资，固定资产要逐步计提折旧，这对于未来财务报表利润的展现，对公司管理层提出了更高要求。我们唯有着眼于长远发展，踏踏实实做出业绩，才能够对得起市场和广大投资者。

附件：

参会人员名单

序号	公司	姓名	序号	公司	姓名
1	财通证券	吴文德	18	汇丰晋信基金	李文华
2	东北证券	吴兆峰	19	九泰基金	袁多武
3	东方证券	邢恺	20	磐厚动量(上海)资本	孟庆锋
4	方正证券	黄馨平	21	青岛橡苑国际贸易	李刚
5	方正证券	王泽华	22	瑞信致远	何家龙
6	富国基金	杨勇胜	23	上海混沌投资（集团）	黎晓楠
7	国华人寿	韩冬伟	24	上海理成资产	林丽芬
8	国金证券	陈宇君	25	上海睿扬投资	王伟
9	海通证券	胡幸	26	上海睿亿投资发展中心（有限合伙）	王鹭卿
10	海通证券	程碧升	27	上海贤盛投资	周锦相
11	华福证券	周翔	28	深圳市盛天投资	邹峻
12	华富基金	王叶	29	天治基金	王策源
13	华西证券	卢周伟	30	同泰基金	马毅
14	华西证券	李嘉瑞	31	修一投资	石晨光
15	华夏基金	李柄桦	32	圆信永丰基金	胡春霞
16	华鑫证券	孙山山	33	招商证券	任龙
17	华鑫证券	张倩	34	中银国际证券资管	张岩松